Primul prag al leadershipului

On Iulie 10, 2011

Întărește-le oamenilor încrederea în potențialul tău de lider, restabilind firul conducător al convingerilor și sentimentelor lor.

Bob Spangler era proprietarul unei insule din Pacific, o cunoștea mai bine ca oricine. Era ferm convins că hotelul său, construit pe o rocă fermă, îi putea salva pe toți turiștii de înfricoșătorul vulcan care începuse să erupă. El se adresă oamenilor speriați:

- Ascultați-mă ! Aici există tot ce avem nevoie, chiar aici. Credeți-mă, hotelul acesta a fost construit să dureze. E construit pe rocă fermă. Şi vă spun să rămâneți. E singura voastră șansă. Nu intrați în panică din cauza oamenilor neîncrezători și fricoși.

Hank Anderson, un maistru de foraj, convins că erupțiile vulcanului și lava vor distruge în totalitate hotelul, iar toți cei aflați acolo vor muri, ieși în fața oamenilor și, cu mult curaj și încredere îi îndemnă să părăsească insula, adică să-l urmeze degrabă.

- Fiți atenți la mine. Lava continuă să vină pe partea asta. Veți muri cu toții dacă rămâneți aici. Cine vrea să meargă cu mine, să se echipeze imediat și să urce în mașini.

Leadership: Care este consecința impactului psihologic al evenimentului care te provoacă să-ți depășești limitele atunci când e vorba de persoane/locuri vulnerabile pe care nu le poți integra în traseul individual?

Dacă nu ai văzut filmul „ *When Time Ran Out (1980)* ", iată cum au decurs lucrurile. După ce Hank s-a adresat oamenilor, majoritatea s-au revoltat împotriva lui. Foarte puțini l-au urmat fiindcă „nu era un expert" și, mai ales, fiindcă nu reușise înainte de toate să-și salveze propria lui echipă de lucru.

Evenimentul cumplit a fost acela că toți cei care au rămas în hotel au fost înghițiți de vulcan. Singurii care au scăpat cu viață au fost cei care au răspuns chemării lui Hank.

Ca să capeți autoritate în fața oamenilor, trebuie să restabilești firul conducător al convingerilor lor, trebuie să le inspiri acel sentiment de solidaritate puternică care să-ți acopere orice imperfecțiune și să-ți amplifice măsura competențelor tale, aducând argumente convingătoare în sprijinul opiniilor și deciziilor tale.

Așa cum o experiență muzicală poate fi ratată dacă muzicianul se concentrează pe propria persoană și nu pe muzică, tot așa valul ce te poate propulsa înaintea celorlalți oameni poate fi ratat dacă ei nu continuă să-și canalizeze spre tine toate acele resurse interioare care produc recunoștința și atașamentul lor.

Leadershipul este un factor de impact psihologic care produce urmări pe măsura convingerilor și emoțiilor oamenilor. Ca să-i faci pe oameni să răspundă chemării tale, ca să trezești în ei acel simțământ de mulțumire interioară care face loc instalării stimei și respectului reciproc, ca să-i determini să-și pună toată nădejdea în tine - atunci trebuie să elimini din conștiința lor acel simțământ intens de nesiguranță și incertitudine și să-l înlocuiești cu unul de unitate și încredere.

Leadership: Prezența punctelor tale de vedere în orice loc și în orice faptă reprezintă certitudinea atingerii obiectivelor chiar și atunci când realitatea nu-ți oferă nici un fel de supapă de control în arta compromisului?

În spațiul pretențios al solidarității, care înclină spre o succesivă fuziune de forțe, se concentrează cu precizie toate trăirile, toate învățăturile și toate contradicțiile, într-o îmbinare de pragmatism, idealism și justețe. Unica lor valoare fiind de a facilita acceptarea necondiționată a unei mai mari centralizări și de a suda mai bine această uniune, a cărei finalitate este leadershipul.

Însă dacă majoritatea trăsăturilor indivizilor, dacă mentalul colectiv rămâne alterat în pofida oricăror măsuri de susținere care acționează predominant în baza unor interese comune, atunci prezența leadershipului nu mai poate reprezenta o certitudine a atingerii unui obiectiv.

Schimbării percepției generale a oamenilor asupra realității, generată într-un mod uimitor de leadership, i se poate atribui o valoare de unitate doar dacă există un acord al tuturor forțelor participante la o acțiune de cooperare. Dacă însă convingerile oamenilor întemeiate pe zvonuri sau pe o cercetare îngustă, au ca unic rezultat incapacitatea liderului de a formula direcții de acțiune într-un context problematic în care se impune luarea rapidă a unei hotărâri, înseamnă că ei pun mai presus de orice procentajul ridicat de îndoială, fiind conduși de sentimentul de rivalitate.

Leadership: Dorești să-i pui pe ceilalți înaintea intereselor personale, dar reținerea propriilor nevoi constituie o negare a propriei persoane într-o ipostază de care nu poți scăpa?

Palide reflectări ale unei evidențe refuzate. Căci așa cum durerea arată în ce ritm se petrece vindecarea leziunii, tot astfel ideile preconcepute despre "marca" liderului arată în ce măsură o valoare investită produce un rezultat așteptat, sau arată în ce măsură alegerile făcute determină obținerea rezultatelor dorite. Un singur calcul eronat asupra valorii liderului, nevoia interioară fundamentală a oamenilor de a se alinia părerii generale îi împiedică să se deblocheze din dilemele lor.

" Ce zic ceilalți? ", *" Ce crede majoritatea? "* (și foarte rar *" Ce cred eu? "*) rămân aceleași principale motive prin care omul înțelege să se subordoneze "dreptei", adică unei logici mai înalte și prestabilite în termenii unei viziuni șubrede, concentrate pe securitate, dar care lasă de dorit.

De aceea tind să cred că solidaritatea înflorește mai cu seamă în vecinătatea unor situații sigure, a unui viitor sigur, care nu pune în șah rolul liderului. Dacă sentimentul individual ar fi mai mare, dacă omul s-ar axa mai mult pe propria gândire, și mai puțin pe spiritul de turmă, probabil că propagarea solidarității nu ar întâmpina mari probleme.

O negare a propriei persoane într-o ipostază de care nu poți scăpa se produce atunci când riscul la care te expui este maxim și simți că nu-ți mai aparții ție însuți, ci unui început al deznodământului iminent cauzat de cursul evenimentelor.

Primul prag al leadershipului stabilește poziția ta definitorie în viața oamenilor. Este pragul cel mai important al evoluției tale, dar și cel mai greu de atins, prin care trebuie să asiguri o conexiune foarte bună între convingerile oamenilor și așteptările tale. Dacă nu reușești să stabilești o concordanță deplină între nivelul real al încrederii pe care ți-o acordă oamenii și capacitatea ta de a influența convingerile lor, atunci nu vei reuși niciodată să-i determini să te urmeze (mai ales în situațiile dificile). Ca să primești undă verde din partea celorlalți trebuie să creezi un sentiment de siguranță în sufletul lor.

Concluzie: Pentru a câștiga încrederea majorității oamenilor trebuie să restabilești firul conducător al convingerilor și sentimentelor lor. Competențele tale și experiența profesională demonstrată în relația cu ei sunt argumente convingătoare ca și antecedentele tale privind modalitățile de rezolvare a unor situații dificile, când ai învins scepticismul unora și reaua voință a altora.

Atenție însă, totdeauna să te sprijini pe date concrete, să ai informații corecte de la specialiștii în domeniul în care nu deții controlul și mai ales să ai o capacitate de a prevedea pericolul iminent care poate duce la pierderi de vieți omenești. A te aventura, a utiliza argumente care nu au o bază solidă, a risca viețile oamenilor de dragul orgoliului tău și a intereselor tale personale, este un pas greșit care te va costa mult.

Source: https://neculaifantanaru.com/primul-prag-al-leadershipului.html